



Современный офис завода «Бетон 223»

## «ВОПРОС КАЧЕСТВА ДЛЯ НАС КЛЮЧЕВОЙ»



**Санкции, которые ввели западные страны в отношении России, уже начинают оказывать давление на российскую строительную отрасль. О том, как завод «Бетон 223», входящий в концерн «КРОСТ», справляется с ними и о том, чем может грозить замещение внутренних ресурсов китайским импортом, в интервью редакции журнала рассказал генеральный директор завода Андрей ТОПИЛЬСКИЙ.**

Генеральный директор  
Андрей ТОПИЛЬСКИЙ

— Андрей Викторович, расскажите, пожалуйста, какую продукцию выпускает ваш завод, кто ваши заказчики и какие объемы вы способны выполнять?

— Наш завод выпускает бетон и штукатурные растворы. Бетон выпускается по заказу клиентов под разными марками начиная от В7,5, В15, В22,5 и заканчивая В30, В40 и В50. Последние идут для строительства высотных зданий и дорожных конструкций. Объем выпускаемой продукции зависит от сезона. Например, зимой очень сложно сохранять объемы на одном уровне из-за перепада температур. Но выручают частные предприниматели, на которых приходится до 20% нашей продукции. Основной же объем, от 800 кубометров в сутки, конечно, приходится на заказы застройщиков жилья и компаний, занимающихся строительством

транспортной инфраструктуры. Среди наших клиентов, например, компания «Ингеоком», которая реконструирует Варшавское шоссе.

— Вы привели в пример «Ингеоком», но ведь у этой компании есть свои производственные мощности. Почему они приняли решение закупать бетон у вас?

— Уникальные по сложности конструкции, которые они строили, необходимо было значительно усиливать. Поэтому они выбрали нас как надежных производителей бетона с особыми свойствами. Второй причиной, конечно, стало



Инновационная лаборатория

короткое плечо доставки и высокая «живучесть» бетона, которую мы обеспечиваем. Мы всегда соблюдаем режим поставки, который оговаривается с клиентом, учитываем пробки и другие факторы... Кроме того, их вполне устраивала цена.

Но «дорожники» — не единственные наши клиенты. Сейчас мы работаем с компаниями, которые возводят дома в Щербинке. До этого города от нас около 60 км, и, тем не менее, мы полностью справляемся с задачей по доставке бетона. В основном нашу продукцию используют под строительство жилья, коттеджей и гаражей. Например, нас когда-то привлекали к реализации программы «Народный гараж».

— **Расскажите, какое оборудование вы используете на заводе?**

— На нашем заводе стоит немецкое оборудование компании LIEBHERR, которое оправдывает свою надежность на 100%. Это полностью автоматизированная установка, которая обслуживается всего двумя операторами.

— **Почему вы используете иностранное оборудование, в частности немецкое? Разве в России нет аналогов, тем более что власти наметили тренд на импортозамещение?**

— В России такие установки, конечно, есть, но в данном случае во главу угла ставится срок службы этого оборудования. Немецкий завод работает безотказно, без ремонта 6-7 лет. По отечественному оборудованию такой уверенности, к сожалению, нет. У нашей техники порой мы даже не знаем начинки. Начинаем выяснять — оказывается, что российское оборудование в основном состоит из китайских деталей... Мы выбрали немецкое еще и потому, что на всех четырех наших заводах стоит идентичное оборудование и запчасти взаимозаменяемы. Кроме того, персонал прошел специальное обучение.

— **Мобильные заводы, наверное, сегодня составляют вам большую конкуренцию?**

— Еще какую! И прежде всего это связано с условиями доставки, пробками и расположением. Ведь охватить всю территорию своей продукцией достаточно сложно, потому как увеличивается километраж, соответственно, меняется и стоимость доставки, и качество бетона.

— **Правильно ли утверждение, что производить бетон сегодня выгоднее, чем его покупать?**

— Утверждение неверно. Выгоднее покупать, потому что, во-первых, на рынке сегодня острая конкуренция, которая позволяет получить значительные скидки при заказе больших объемов бетона. Кроме того, вопрос качества тут ключевой. Если застройщик в своей работе делает акцент на качестве бетона, то он обязательно выберет тот завод, где есть своя лаборатория, куда можно в случае претензий отдавать образцы для анализа. У нас, кстати сказать, есть

такая лаборатория, как есть и все сертификаты на дорожно-строительный бетон. Но, к сожалению, многих застройщиков сегодня объемы интересуют больше, чем качество.

— **К чему это может привести?**

— Это может привести к тому, что заказчик, у которого появились проблемы со сдачей здания в эксплуатацию, начнет предъявлять конкретные претензии к поставщику бетона. Например, в здании обнаружались какие-то повреждения. Как определить, чей это бетон? Технологии нашей лаборатории позволяют сделать выборку бетона и по его составу определить, кто из подрядчиков поставил некачественный бетон. За свою продукцию мы отвечаем и гарантируем ее качество.



Тестовые образцы светопрозрачного бетона, разработанные лабораторией

— **Но, наверное, это не единственное для чего нужна лаборатория?**

— Конечно нет! Иметь собственную лабораторию намного выгоднее, чем заказывать экспертизу и привлекать сторонние организации. Ведь все это — колоссальные материальные расходы. Сотрудники лаборатории используют самое современное оборудование в своих экспериментах и работах по контролю качества. Также лаборатория занимается изготовлением архитектурного и светового бетона. Световой бетон — это новое слово в строительных материалах. Он пропускает свет, и это свойство открывает новые возможности его применения. Например, на него можно проецировать рекламу, его можно применять в архитектурной отделке.

— **Сегодня, в условиях санкций, некоторые девелоперы обратили внимание на китайский рынок, потому что считают, что китайское производство «шагнуло далеко вперед». Как вы оцениваете перспективу нашего дальневосточного соседа?**

— Сейчас действительно идет обкатка китайского цемента, но есть один нюанс — это природные условия

и ГОСТы, которые им соответствуют. Ведь если отклоняться от них, то это может быть опасно. Должно пройти лет пять-шесть, чтобы понять, как здание, построенное из иностранной продукции, себя ведет. Китайцы, пытающиеся выйти на наш рынок, в переговорах с властями ставят условие, что оборудование, персонал и некоторые виды материалов будут из Китая. А для нас это уже серьезная проблема. Они заполняют нишу российского объема, потому что они дешевле. Но тут снова встает вопрос качества, а именно в нем наше конкурентное преимущество.

– **Расскажите, кто является вашими поставщиками материалов. Многие ли поставки сократились в связи с кризисом на Украине?**

– Действительно, основная проблема заключается в доставке материалов. Например, из-за проблем на Украине резко сократилась доставка из украинских карьеров. Многие компании лишились этих объемов. Но наш завод является партнером московского карьера. Все поставщики материалов – это Москва, Московская область и Карелия. Мы с ними работаем с самого начала запуска нашего производства. Кроме того, мы сейчас вынуждены делать некоторый запас объемов материалов в связи с ограничением въезда грузового транспорта в Москву.

– **Власти обозначили позицию импортозамещения, переориентирование на внутренних поставщиков, собственные ресурсы. Как вы оцениваете эту ситуацию?**

– Для нас это одновременно и положительный момент, и проблема. Сложность заключается в том, что более крупные компании, чувствующие себя на рынке более устойчиво, давят на нас. В связи с непростой ситуацией на рынке они фактически в ущерб себе предлагают продукцию дешевле, чем мы, но забирают объем. А положительный момент заключается в том, что все наши поставщики материалов



хотят работать с нами. Вопрос цены всегда улаживается, так как рынок растет каждый год. Цена меняется. Хотелось бы, чтобы она была стабильной, особенно при падающих объемах.

– **Но ведь Москва и область лидируют среди российских регионов по вводу жилья.**

– Да, однако фактически получается, что застройщики таких больших микрорайонов, как в Щербинке, Бутово, немного приостановили строительство.

– **Но зато большой объем строительства в Новой Москве...**

– Все верно, но не стоит забывать, что вместе с большими объемами жилья в Новую Москву ушла и вся конкуренция. Поэтому мы все сходимся в одну точку. Если бы рынок осваивался равномерно – Север, Юг, Запад, Восток – то и работать было бы легче.

– **Спасибо за интервью и разрешите в преддверии Рождества и Нового года поздравить вас и коллектив предприятия с наступающим новым 2015 годом, пожелать здоровья, счастья и удачи!**



Бетонный завод 223  
г. Москва, ул. Подольских Курсантов, 20  
тел.: (495) 780-72-23; 225-22-22  
[www.beton222.ru](http://www.beton222.ru)